

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

PT Gading Murni (GM) adalah salah satu peritel yang terbesar dan pemasok alat tulis dan perkantoran di Indonesia. Selama lebih dari tiga dekade, GM memperkuat bisnis di empat bidang yakni *Stationery*, *office equipment*, *Office Automation* dan *Technology*. Di Indonesia, Gading Murni melayani lebih dari 5.000 pelanggan dan pengguna dengan memasukkan empat sektor korporat, pendidikan, pemerintah, dan organisasi nirlaba. Gading Murni menyediakan lebih dari 120.000 produk dari tradisional *modern* alat tulis dan kantor dengan *brand Internasional*.

Perkembangan bisnis yang semakin meningkat dengan pelanggan yang mencapai ribuan tidak dimungkiri menemui kendala dalam hal pencatatan transaksi penjualan dan pelaporan penjualan. Dalam permasalahan ini Gading Murni telah memiliki sistem penjualan tetapi masih terdapat kendala dalam hal pengurangan *stock* barang. Sistem yang ada dikasir tidak terintegrasi langsung, sehingga proses yang ada karyawan terlebih dahulu mengumpulkan nota penjualan dan pada waktu tertentu harus menyerahkan nota tersebut ke ruang tata usaha guna pengurangan *stock* barang. Begitu juga pada proses penjualan secara kredit ketika ada pesanan, bagian *marketing* terlebih dahulu mengecek *stock* barang melalui petugas tatausaha pesanan pembelian terlebih dahulu dicatat oleh

karyawan setelah itu diberikan ke tata usaha guna proses lanjutnya. Proses ini tentunya tidak efektif dikarenakan *stock* barang tidak bersifat *realtime*.

Berdasarkan masalah diatas, maka Gading Murni membutuhkan sistem informasi yang terintegrasi antara bagian penjualan dan tata usaha. Dengan adanya sistem penjualan baru diharapkan dapat membantu kinerja karyawan lebih efektif dan efisien serta dapat menghasilkan laporan-laporan dari kegiatan yang ada agar lebih *valid* dan terjamin.

Teknologi informasi merupakan salah satu penunjang dalam pelaksanaan proses bisnis pada PT Gading Murni, diharapkan dengan teknologi yang terbaru dapat memberikan kecepatan, ketepatan dan peningkatan kualitas karyawan dalam menunjang pelayanan terhadap pelanggan. Berdasarkan uraian diatas pekerjaan dapat dilaksanakan dengan lebih efektif dan efisien dengan dibuatnya sistem yang lebih terintegrasi antar bagian, serta dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana membuat aplikasi sistem informasi penjualan yang terintegrasi antara bagian penjualan dan tata usaha ?
2. Bagaimana membuat aplikasi yang menghasilkan laporan yang dapat mendukung keputusan manajemen?

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan perumusan masalah diatas di dapat batasan masalah sebagai berikut :

1. Sistem aplikasi menangani penjualan tunai dan penjualan kredit.
2. Tidak membahas masalah penagihan pada pelanggan.
3. Tidak membahas masalah konsinyasi barang.

1.4. Tujuan

Tujuan dibuatnya aplikasi sistem penjualan ini adalah :

1. Membuat aplikasi sistem informasi penjualan yang terintegrasi antara bagian *marketing*, kasir dan tata usaha, sehingga proses bisnis menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Membuat aplikasi yang menghasilkan laporan *stock* barang, laporan debitur dan setoran yang akurat sehingga dapat digunakan guna pengambilan keputusan bagi manajemen.
3. Sistem aplikasi penjualan kredit dan tunai memberikan laporan bagi manajer dan bagian keuangan dalam hal pelaporan setoran dan mengetahui daftar debitur yang buruk.

1.5. Manfaat

Manfaat yang diharapkan dalam pembuatan aplikasi sistem informasi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Kasir

Bagian kasir mempunyai tugas mencatat pembelian langsung terhadap *end user*. Menghitung total pembayaran pelanggan dan membuat nota penjualan yang selanjutnya digunakan untuk pengurangan *stock* barang di bagian tatausaha.

- a. Dapat mengetahui penjualan harian.
- b. Dapat mengetahui dan memperbarui *stock* barang secara *real time*.

2. Bagian Penjualan

Bagian tatausaha bertugas melakukan penagihan kepada perusahaan, membuat setoran dan melakukan pengurangan *stock* barang.

- a. Dapat mengetahui *stock* barang secara langsung.
- b. Mempermudah pembuatan laporan setoran.

3. Bagian Marketing

Marketing memiliki peran penting dalam penentuan transaksi penjualan secara besar. Ketika perusahaan mengadakan pengadaan atau pemesanan barang *deal* antara perusahaan terjadi ketika *marketing* berhasil meyakinkan produk dan harga yang pas.

- a. Dapat secara cepat mengetahui *stock* barang
- b. Dapat mengetahui harga dan diskon barang
- c. Dapat mennggolongkan pelanggan yang tergolong *bad debt*

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang masalah yang sedang dibahas, maka sistematika penulisan laporan proyek sistem informasi penjualan pada PT. Gading Murni Putra adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Membahas latar belakang gading murni, sedangkan inti dari permasalahan akan digambarkan dalam perumusan masalah, pembatasan masalah menjelaskan batasan-batasan dari sistem yang akan dibuat agar tidak keluar dari ketentuan yang telah ditetapkan, tujuan penelitian berupa hasil yang akan dicapai dari rancang bangun sistem tersebut.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini membahas tentang gambaran umum PT. Gading Murni Putra yang menguraikan gambaran umum perusahaan seperti lokasi perusahaan, keadaan, kondisi, situasi dan yang berkaitan dengan instansi, seperti sejarah berdirinya, visi dan misi serta struktur organisasi PT. Gading Murni.

BAB III : LANDASAN TEORI

Pada bab ini landasan teori membahas tentang teori singkat yang berhubungan dengan pembuatan aplikasi ini yang meliputi sistem pengolahan data, analisa, perancangan sistem informasi dan teori-teori penunjang yang berkaitan dengan sistem tersebut. Teori ini dijadikan bahan acuan bagi penulis untuk menyelesaikan masalah.

BAB IV : DESKRIPSI PEKERJAAN

Analisis dan desain sistem membahas tentang prosedur dan langkah-langkah sistematis dalam menyelesaikan proyek ini. Bab ini berisi tentang *System Flow*, *Context Diagram*, dan desain *Input/Output (IO)*.

BAB V : PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan atau ringkasan dari bab-bab sebelumnya dan bab ini juga memuat saran yang bisa diterapkan untuk perbaikan dan pengembangan sistem selanjutnya.

STIKOM SURABAYA